Commission canadienne des grains

Canadian Grain Commission

Angus Reid Group Inc., Div. de l'agroalimentaire

RÉGIME D'ASSURANCE POUR LES CULTURES SPÉCIALES : ENQUÊTE SUR LES OPINIONS DES PRODUCTEURS

Rapport préparé pour la Commission canadienne des grains

Le 27 janvier 2000

Table des matières

Sommaire **1**

Introduction et objectifs **5**

Méthode d'étude **5**

Profil des producteurs **7**

Résultats **10**

Importance de l'assurance pour cultures spéciales en général ... 10

Régime d'assurance pour cultures spéciales 14

Protection pour les cultures en général 23

Profil des participants comparativement aux non participants 24

Annexe A : Questionnaire de recrutement **28**

Annexe B : Questionnaire envoyé par la poste **32**

Sommaire

En décembre 1999, le cabinet Angus Reid Group a réalisé pour le compte de la Commission canadienne des grains (CCG) une enquête sur les opinions des producteurs concernant le régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales. L'objectif principal de cette enquête était d'évaluer le niveau d'appui que ce régime proposé reçoit auprès des agriculteurs.

Faits saillants des résultats

Protection requise pour les cultures en général

- Les producteurs de cultures spéciales interrogés dans le cadre de l'enquête étaient légèrement plus enclins à penser qu'ils n'avaient pas besoin de protection pour toutes les cultures, car ils traitent avec des sociétés solidement implantées (53 %, comparativement à 45 % de producteurs affirmant avoir besoin de protection).

Appui des producteurs pour une assurance dans le cas des cultures spéciales en général

- Les producteurs sont en faveur d'un régime d'assurance pour les cultures spéciales en général (70 %); un quart d'entre eux se disent très favorables à un tel programme.

- Dans l'ensemble, à peine plus que le quart des producteurs estiment que la garantie de paiement (26 %) et le coût de souscription (25 %) sont les deux plus importants aspects d'un régime d'assurance pour cultures spéciales.

- Les producteurs pouvaient difficilement décider quels étaient les aspects les moins importants d'un régime d'assurance pour cultures spéciales; plus de la moitié ont déclaré qu'ils n'étaient pas sûrs (52 %). Les producteurs ont mentionné comme aspects les moins importants le coût (6 %) et l'administrateur du programme (6 %).

- Comme prévu, les producteurs estiment que les grandes sociétés céréalières solidement établies présentent le plus faible risque.

- En 1999, presque la moitié des ventes de cultures spéciales ont été réalisées auprès de grandes sociétés céréalières dans l'Ouest canadien (47 %), tandis que 42 % des ventes ont été réalisées auprès de petits négociants agréés.

    - En 1999, les producteurs du Manitoba étaient plus enclins à vendre leur grain à des petits négociants agréés de leur région (65 %), alors que ceux de la Saskatchewan et de l'Alberta étaient plus enclins à vendre leur grain à de grandes sociétés céréalières (46 % et 86 % respectivement).

Attitudes vis-à-vis du régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales

- Les producteurs préfèrent traiter avec des négociants agréés et apprécient les avantages que ces derniers présentent en ce qui concerne l'importance des options de livraison, et estiment en fait que le régime proposé permettra d'augmenter le nombre d'options offertes et, dans une moindre mesure, de stimuler la concurrence. Toutefois, 6 producteurs sur 10 ont convenu que leur participation dépendra du niveau maximal de couverture, tandis que 3 producteurs sur 10 ont déclaré qu'ils se retireraient du régime si leur négociant en cultures spéciales leur disait qu'il n'y aurait pas de risque (31 %).

- Le coût est aussi un critère important pour ce qui est d'influencer l'attitude des producteurs vis-à-vis du régime; de fait, 4 producteurs sur 10 ne sont pas d'avis que les avantages contrebalancent les coûts accrus du régime.

- Le coût était également un facteur de préoccupation lorsque les producteurs ont examiné les modalités du régime et leur incidence respective sur leur décision d'y participer ou non. Les producteurs ont déclaré qu'ils seraient moins enclins à participer au programme à cause de facteurs tels que des coûts accrus, les limites applicables à la couverture et, dans une moindre mesure, la déduction des frais de souscription.

- La modalité du régime qui avait l'incidence la plus négative sur la décision de participer ou non était le prélèvement automatique, et ce malgré la possibilité de se retirer du programme.

- Néanmoins, les producteurs ont déclaré qu'ils auraient une tendance plus marquée à souscrire au régime proposé, du fait qu'ils seraient assurés en cas de faillite du négociant ou de non-paiement, que le programme est facultatif, qu'il est possible d'y souscrire à nouveau après s'en être retiré et que les coûts sont visibles.

Probabilité de participation

- Même si à peine plus de la moitié (54 %) des producteurs ont indiqué qu'ils souscriraient probablement au régime, les intentions n'étaient pas très fermes. Seulement 13 % des producteurs ont dit qu'ils souscriraient très probablement au régime, et 41 % ont déclaré qu'ils y souscriraient probablement. Les intentions de ne pas participer n'étaient pas très fermes non plus : seulement 14 % des producteurs ont dit qu'ils ne participeraient très probablement pas, tandis que 32 % ont affirmé qu'il était assez peu probable qu'ils participent. Globalement, les producteurs se sont montrés faiblement enthousiastes vis-à-vis du régime d'assurance.

- Le taux de participation et le taux de retrait ont également été étudiés au moyen d'un modèle d'utilisation attendue. Les résultats de cette analyse révèlent qu'avec un processus d'inscription automatique, de nombreux agriculteurs non disposés à souscrire au régime d'assurance se trouveraient à le faire simplement parce qu'ils n'auraient pas pris les mesures requises pour se retirer (selon les estimations produites par le modèle d'utilisation attendue, 21 % des producteurs seraient susceptibles de se retirer). Ainsi, au cours de la première année du programme, le taux de participation pourrait excéder le niveau requis de 65 %. Toutefois, ces taux

de participation ne refléteraient pas les véritables intentions des producteurs et ne se maintiendraient probablement pas à long terme.

- Les producteurs qui ont indiqué qu'ils ne souscriraient pas au régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales vendent plus de grain aux grandes sociétés céréalières (52 %) que les producteurs qui sont enclins à souscrire au régime (42 %). En contraste, les producteurs qui participeraient sont plus aptes à vendre leur production à des petits négociants agréés que les producteurs qui ne participeraient pas (51 % des producteurs qui participeraient traitent surtout avec de petits négociants agréés, contre 29 % des producteurs qui ne participeraient pas).

- Près d'un quart des producteurs ayant déclaré leur intention de participer ont indiqué qu'ils recherchaient principalement la protection, tandis 16 % ont indiqué qu'ils recherchaient surtout la *garantie*.

- Les producteurs ayant déclaré leur intention de ne pas participer ont invoqué comme principale raison le coût (16 %), tandis que 12 % d'entre eux ont dit que les producteurs ne devraient pas avoir à payer quoi que ce soit. En outre, 14 % des producteurs ont indiqué qu'ils traitent déjà avec des sociétés fiables.

- Plus de la moitié des producteurs sont favorables à ce que le système existant soit maintenu, dans l'éventualité que le régime d'assurance proposé ne suscite pas assez d'intérêt. De plus, près de 3 producteurs sur 10 seraient favorables à ce que les négociants prennent en charge les frais d'assurance pour les cultures spéciales.

Profil des participants et des non participants

- Les producteurs qui ont affirmé leur intention de participer au régime d'assurance proposé cultivent des superficies semblables à celles des producteurs peu enclins à participer, mais ont réalisé un peu plus de ventes de cultures spéciales en 1999 que ceux qui n'avaient pas l'intention de s'assurer (28 % contre 21 % ayant réalisé des ventes de plus de 100 000 $).

- Les producteurs qui ont peu l'intention de souscrire au régime d'assurance proposé traitent davantage avec de grandes sociétés céréalières bien établies (52 % des ventes) que ceux qui sont enclins à y souscrire (42 % des ventes).

- Tous les producteurs, qu'ils soient enclins ou non à souscrire au régime proposé, considèrent que le niveau de risque est identique parmi les différents types de négociants, à une exception près : un nombre légèrement plus élevé de producteurs qui ne souscriront pas au régime considèrent que les petits négociants locaux non agréés ne présentent aucun risque (14 % contre 5 %).

Conséquences et recommandations

Les producteurs sont clairement en faveur d'un régime d'assurance pour les cultures spéciales. Toutefois, le risque perçu n'est peut-être pas assez grand pour que les producteurs expriment le besoin d'un *nouveau* régime d'assurance. Les producteurs qui affirment leur intention probable de ne pas souscrire au régime d'assurance traitent surtout avec de grandes sociétés céréalières, ce qui sous-entend qu'ils considèrent que leurs marchés ne présentent pas de gros risque, de sorte qu'ils n'éprouvent pas le besoin de protection.

Le niveau d'acceptation du régime d'assurance proposé est aussi influencé par le coût de ce dernier. En effet, bien que les producteurs recherchent la sécurité que fournit un régime d'assurance, nombre d'entre eux considèrent que les avantages de l'assurance ne justifient pas le supplément de coût.

Les résultats de l'enquête dévoilent que les opinions des producteurs à l'égard du régime d'assurance sont divisés en gros moitié-moitié (54 % enclins à participer, 46 % non enclins). De plus, l'étude démontre que les producteurs n'ont pas de fermes convictions, ni pour souscrire au régime, ni pour s'en retirer (comme en témoigne la proportion relativement faible de producteurs ayant une ferme conviction, soit de participer, soit de ne pas participer). Bien que l'inscription automatique (et l'obligation de se retirer) puisse garantir un nombre suffisant de participants la première année, ces niveaux de participation ne refléteraient pas les véritables intentions des producteurs. Par conséquent, les auteurs de cette étude déconseillent de lancer un programme qui ne s'avérerait pas viable.

Parmi les autres options envisageables, un régime assorti de frais moins élevés serait certainement plus souhaitable. Un des moyens de réduire les coûts imputables aux producteurs serait de faire participer les négociants aux frais du régime d'assurance. Presque 3 producteurs sur 10 ont indiqué qu'ils appuieraient un régime d'assurance financé par les négociants au lieu du régime proposé.

En résumé, l'étude démontre que les intentions ne sont pas suffisantes pour garantir la réussite à long terme du régime d'assurance, d'une part, et de l'autre, que les producteurs sont largement en faveur de maintenir le système de protection actuellement en place si le régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales n'est pas offert en l'an 2000.

Introduction et objectifs

En décembre 1999, la CCG a retenu les services de l'agence de sondages Angus Reid pour réaliser une enquête sur les opinions des producteurs concernant le régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales. L'objectif principal de cette enquête était d'évaluer le niveau d'appui que ce régime proposé reçoit auprès des agriculteurs.

Plus précisément, le but de l'étude était de rassembler de l'information sur les opinions des producteurs concernant le régime d'assurance pour les cultures spéciales. Ces renseignements ont été utilisés pour :

- évaluer le niveau d'appui des agriculteurs à l'égard de la protection en général;
- évaluer le niveau d'acceptation et de participation que la CCG peut compter obtenir à l'égard du régime d'assurance pour les cultures spéciales;
- établir le profil des producteurs qui souscriront au régime d'assurance (taille de l'exploitation, superficies cultivées, emblavures de cultures spéciales, ventes, pratiques de livraison, etc.);
- cerner les recommandations pertinentes afin que la CCG puisse les intégrer lors de la mise en œuvre du régime d'assurance.

Méthode d'étude

Afin d'assurer que les producteurs disposent d'information complète sur le régime d'assurance et qu'ils aient suffisamment de temps pour examiner cette information, l'étude a fait appel à une stratégie de recrutement, d'envois postaux et d'appels téléphoniques. Des entrevues téléphoniques d'une durée de 5 à 7 minutes ont permis de recruter 446 producteurs de cultures spéciales. Ces producteurs ont reçu un questionnaire à remplir ainsi qu'une description complète du régime d'assurance. Des entrevues téléphoniques (10 à 12 minutes) ont ensuite été menées auprès de 301 de ces producteurs afin de rassembler les réponses requises aux fins de l'enquête.

L'échantillon statistique de 301 producteurs a permis d'interpréter les résultats de l'enquête avec une précision de ± 5,7 %, à un intervalle de confiance de 95 %. Cela signifie que si 50 % des producteurs interrogés répondent « oui » à une question, il y a 95 % de certitude que la valeur exacte de l'ensemble de la population se situe entre 44,3 % et 55,7 %.

Pour être admissibles à l'enquête, les producteurs devaient répondre aux trois critères suivants :

- être le principal responsable des décisions prises sur l'exploitation;
- avoir produit des cultures spéciales au cours des deux dernières années;
- ne pas siéger au conseil exécutif d'une organisation de producteurs et ne pas être un négociant en cultures spéciales.

Afin que les producteurs de toutes les régions de l'Ouest canadien soient représentés équitablement, des contingents ont été établis proportionnellement aux divisions de recensement, d'après le plus récent recensement (1996).

Les données ont été pondérées en fonction des superficies estimatives de cultures spéciales obtenues en novembre 1999 (Statistique Canada), de manière à ce que l'échantillon obtenu soit proportionnel aux superficies des cultures spéciales de l'Ouest canadien.

Le tableau suivant fournit les superficies des cultures spéciales dans l'Ouest canadien ainsi que le nombre d'entrevues menées dans le cadre de l'enquête.

	N^bre d'acres de cultures spéciales*	**N^bre d'entrevues**	**% des cultures spéciales**
Manitoba	499 000	34	11 %
Saskatchewan	4 285 000	232	77 %
Alberta et C.-B. (Rivière-de-la-Paix)	756 000	35	12 %
Ouest canadien	***5 540 000***	***301***	***100 %***

*d'après les estimations sur les ensemencements de juin 1999 - Statistique Canada

Profil des producteurs

Les tableaux suivants établissent les principales caractéristiques des producteurs qui ont participé à l'enquête.

Plus d'un quart des producteurs de cultures spéciales de l'Ouest canadien ont réalisé des ventes totales de plus de 250 000 $ en 1999. Près d'un quart des producteurs ont réalisé des ventes de cultures spéciales de plus de 100 000 $ en 1999, comparativement à 17 % en 1998.

	Ventes agricoles			
% de producteurs	Ouest Canadien	Alberta	Sask.	Manitoba
Ventes agr. totales 1999				
Moins de 50 000 $	7	5	8	4
De 50 000 $ à 99 999 $	18	9	21	9
De 100 000 $ à 249 999 $	40	39	39	51
250 000 $ et plus	28	40	25	31
Ventes de céréales, d'oléagineux et de cultures spéciales, 1999				
Moins de 50 000 $	15	13	16	15
De 50 000 $ à 99 999 $	21	19	24	9
De 100 000 $ à 249 999 $	38	39	37	45
250 000 $ et plus	24	29	22	31
Ventes de cultures spéciales, 1999				
Moins de 50 000 $	37	39	36	41
De 50 000 $ à 99 999 $	18	17	19	13
De 100 000 $ à 249 999 $	18	19	19	15
250 000 $ et plus	4	5	6	4
Néant	11	14	10	13
Ventes de cultures spéciales, 1998				
Moins de 50 000 $	43	40	43	51
De 50 000 $ à 99 999 $	20	16	20	19
De 100 000 $ à 249 999 $	13	16	12	15
250 000 $ et plus	4	5	4	8
Néant	10	16	10	-

En moyenne, les producteurs exploitaient 1 908 acres de terres ensemencées. La moyenne de superficie était la plus élevée en Saskatchewan (1 971 acres), puis au Manitoba (1 924 acres) et en Alberta (1 851 acres).

Au cours des deux dernières années (1998 et 1999), les superficies ensemencées en cultures spéciales dans l'Ouest canadien s'élevaient à 404 acres par exploitation. Les producteurs de Saskatchewan ont ensemencé de plus grandes superficies en moyenne (456 acres), comparativement à 292 acres au Manitoba et à 218 acres en Alberta.

Taille de l'exploitation				
% de producteurs	Ouest Canadien	Alberta	Sask.	Manitoba
Acres ensemencés, 1999				
Moins de 320 acres	5	6	5	9
De 320 à 639 acres	9	20	7	3
De 640 à 1279 acres	32	31	30	41
1280 et plus	54	40	57	47
Céréales, oléagineux et cultures spéciales, 1999				
Moins de 320 acres	7	10	6	12
De 320 à 639 acres	10	17	9	6
De 640 à 1279 acres	31	26	31	38
1280 et plus	51	45	53	44
Cultures spéciales, 1999				
Moins de 320 acres	48	57	45	56
De 320 à 639 acres	19	11	20	21
De 640 à 1279 acres	12	2	14	15
1280 et plus	6	0	8	0
Néant	14	29	12	9
Cultures spéciales, 1998				
Moins de 320 acres	56	64	53	62
De 320 à 639 acres	17	11	18	18
De 640 à 1279 acres	11	5	12	9
1280 et plus	5	0	5	6
Néant	11	17	10	6

Les producteurs de l'Ouest canadien interrogés dans le cadre de l'enquête étaient âgés de 49 ans en moyenne.

Âge				
% de producteurs	Ouest canadien	Alberta	Sask.	Manitoba
Moins de 35 ans	5	5	6	4
De 35 à 44 ans	29	25	29	32
De 45 à 54 ans	34	47	32	34
De 55 à 64 ans	21	20	22	17
65 ans et plus	8	3	9	8

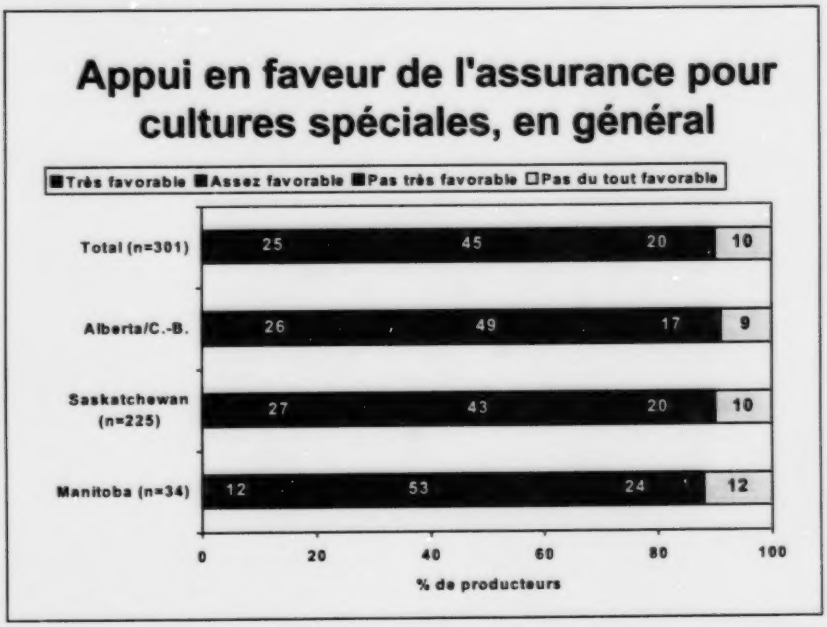
Les pois constituaient la majorité des cultures spéciales produites dans l'Ouest canadien au cours des deux dernières années. Toutefois, le profil des cultures spéciales produites diffère d'une province à l'autre; à titre d'exemple, le tournesol était la principale culture spéciale produite au Manitoba en 1999.

Type de cultures spéciales								
% de producteurs	Ouest canadien		Alberta		Sask.		Manitoba	
	1999	**1998**	**1999**	**1998**	**1999**	**1998**	**1999**	**1998**
Pois (pois chiches inclus)	68	69	64	62	76	75	19	38
Lentilles	29	22	4	3	36	27	6	6
Moutarde	20	15	20	14	22	17	3	3
Tournesol	8	6	0	0	3	2	42	34
Triticale	5	4	8	10	5	3	0	3
Haricots	6	4	16	14	2	0	26	16
Graine de canaris	2	4	0	0	2	3	0	9
Sarrasin	3	2	0	0	0	1	23	13
Maïs	4	2	4	0	1	0	19	13
Autres	11	10	4	6	8	9	16	12

Résultats

Importance de l'assurance pour cultures spéciales en général

Sept sur 10 producteurs sont en faveur d'un régime d'assurance pour cultures spéciales en général qui leur permettrait d'être compensés si leur négociant en cultures spéciales ou leur directeur de silo se trouvait dans l'impossibilité de les payer.



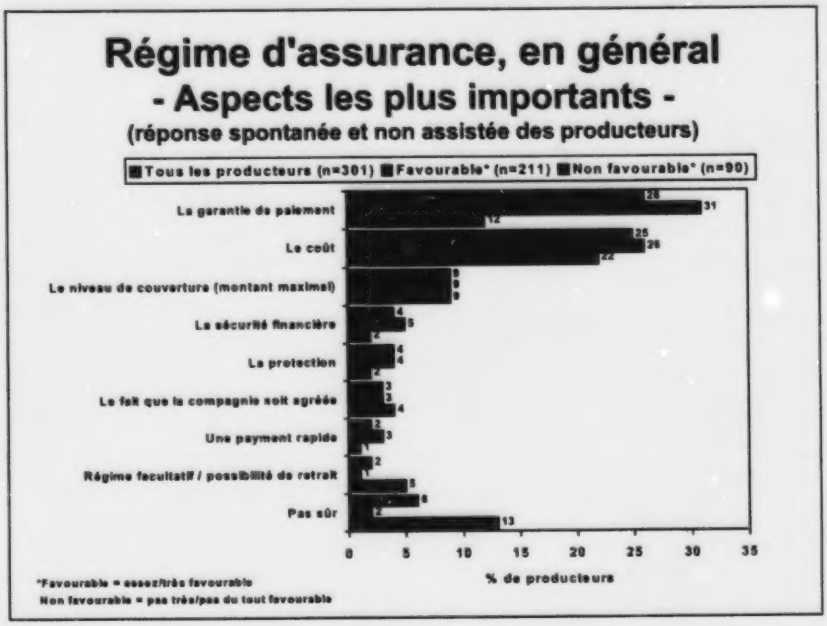
Traduction des légendes du tableau

- Les producteurs de l'Alberta sont plus favorables au régime d'assurance pour cultures spéciales en général (74 % assez favorables ou très favorables) que ceux de la Saskatchewan (70 %) et du Manitoba (65 %).

- Les jeunes producteurs sont plus favorables à un régime d'assurance pour cultures spéciales en général : plus de trois quarts des producteurs de moins de 44 ans indiquent qu'ils y sont assez ou très favorables (78 %, contre 70 % des producteurs âgés de 45 à 54 ans et 64 % des producteurs âgés de plus de 55 ans).

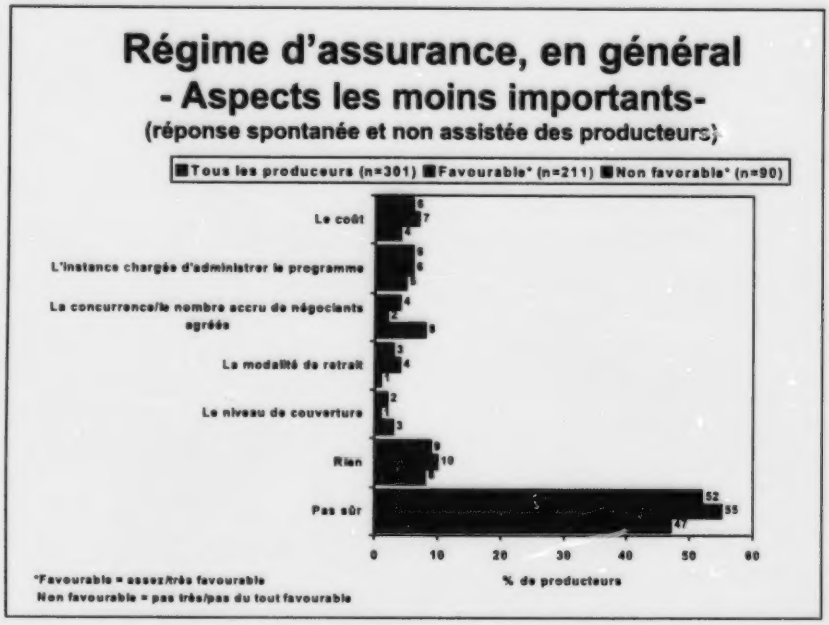
Globalement, un peu plus du quart des producteurs ont indiqué que la garantie de paiement (26 %) et le coût du régime d'assurance (25 %) étaient les aspects les plus importants à leurs yeux.

Toutefois, il existe une différence dans les choix concernant les aspects les plus importants, selon que les producteurs sont favorables ou non au régime d'assurance. La principale préoccupation des producteurs qui ne sont pas favorables au régime d'assurance est le coût (22 %), suivi de loin par la garantie de paiement (12 %). Comme on peut s'en douter, le fait que le régime soit facultatif paraît plus intéressant à ces producteurs qu'à ceux qui sont favorables au régime d'assurance (5 % contre 1 %).



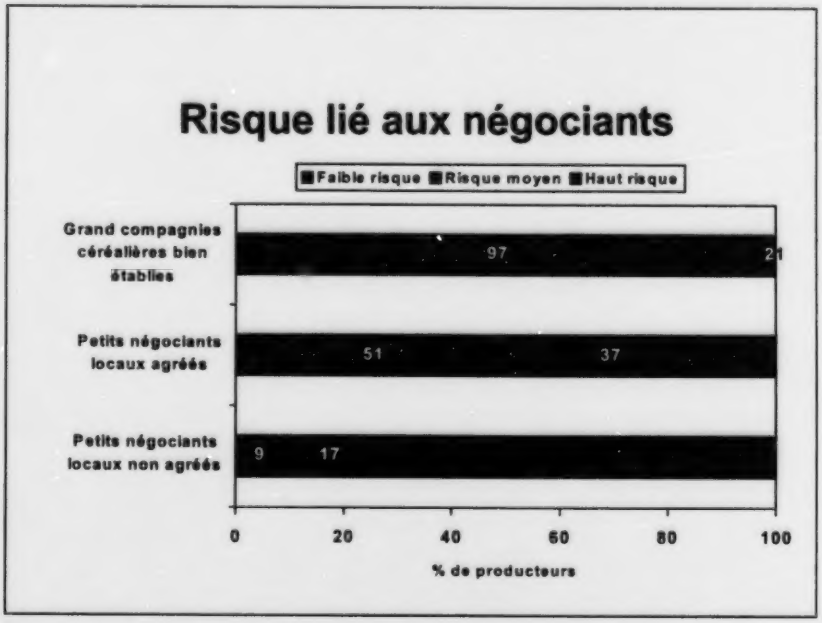
Les producteurs ont eu de la difficulté à décider quel était l'aspect le moins important d'une assurance pour cultures spéciales; ainsi, plus de la moitié ont répondu qu'ils étaient indécis (52 %).

Les producteurs ont cité le coût (6 %), l'instance qui administre le régime d'assurance (6 %) et une plus grande concurrence (4 %).



Niveau de risque en fonction du type de négociant

Aux yeux des producteurs, les grandes sociétés céréalières solidement établies présentent le plus faible risque. À remarquer que près de la moitié des producteurs considèrent que les petits négociants locaux, bien qu'agréés, présentent un certain risque.



En 1999, à peine la moitié des ventes de cultures spéciales ont été réalisées auprès de grandes sociétés céréalières solidement établies (47 %), tandis que 4 ventes sur 10 ont été réalisées auprès de petits négociants locaux agréés (42 %).

- Les producteurs de l'Alberta étaient plus enclins à vendre leurs cultures spéciales à de grandes sociétés céréalières solidement établies (86 %) que leurs homologues de la Saskatchewan (46 %) et du Manitoba (13 %).

	Ouest canadien		Alberta		Sask.		Manitoba	
% des ventes	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998
Sociétés céréalières solidement établies	47	43	86	78	46	42	13	24
Petits négociants locaux agréés	42	45	7	14	43	47	65	58
Petits négociants locaux non agréés	9	9	1	0	10	10	12	9

- Les producteurs qui ont consacré une plus grande part de leurs superficies aux cultures spéciales en 1999 étaient moins enclins à vendre leur grain à de grandes sociétés céréalières (plus de 640 acres : 38 % des ventes; entre 160 et 640 acres : 47 % des ventes; moins de 160 acres : 68 % des ventes).

Régime d'assurance pour cultures spéciales

Attitudes des producteurs vis-à-vis du régime proposé

On a demandé aux producteurs s'ils étaient d'accord ou non avec plusieurs affirmations concernant le régime d'assurance proposé (suivant une échelle de 1 à 5 répartie comme suit : 1 et 2, « pas d'accord », 3 , « neutre », 4 et 5, « d'accord »).

Les producteurs étaient pleinement d'accord que les négociants en cultures spéciales devraient être agréés (79%); 7 producteurs sur 10 ont d'ailleurs déclaré qu'ils traitent uniquement avec des négociants agréés. Par contre, les avis étaient partagés en ce qui concerne de décider si les négociants non agréés devraient être poursuivis, même si cela se traduit par une réduction des options de livraison (39 % d'accord; 27 % neutres, 34 % d'accord).

Le nombre d'options de livraison est un facteur important aux yeux des producteurs (64 % d'accord avec cette affirmation). Six producteurs sur 10 estimaient que, grâce au régime d'assurance proposé, plus de négociants en cultures spéciales deviendraient agréés. En outre, 4 producteurs sur 10 étaient d'accord que le régime proposé se traduirait par un élargissement des possibilités de livraison, et 34 % de producteurs ont déclaré qu'il stimulera la concurrence.

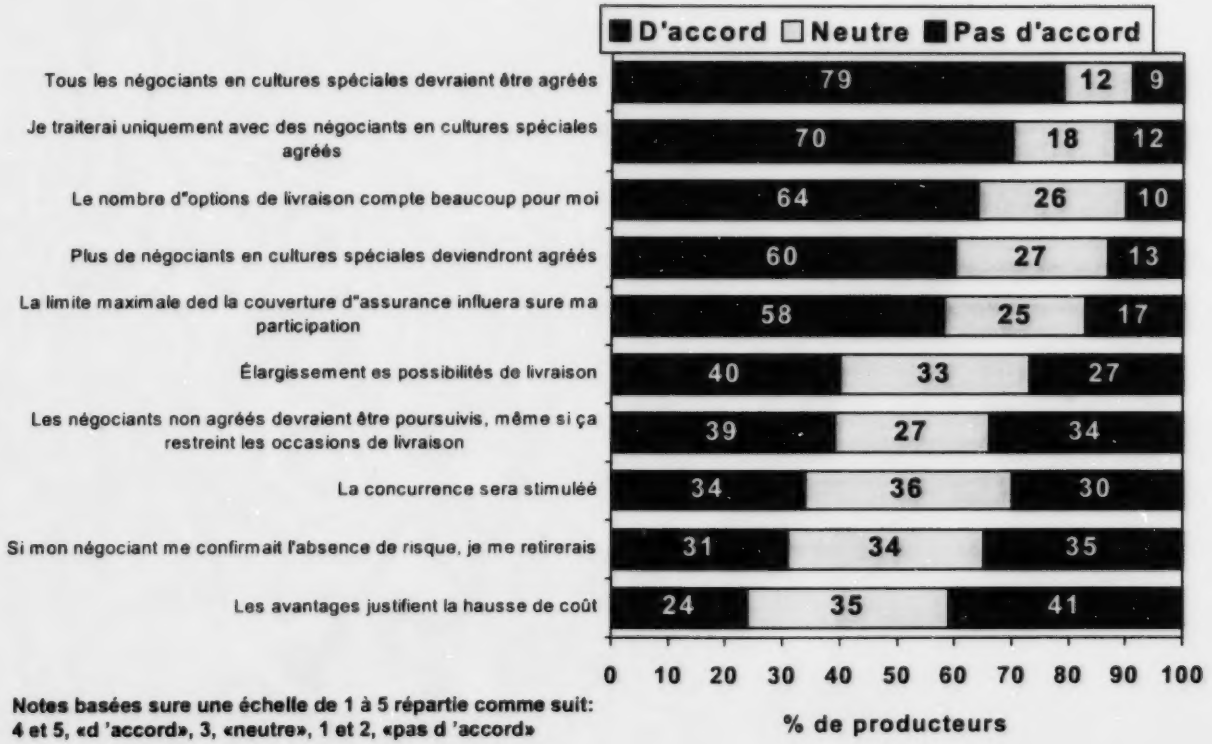
Les producteurs sont largement divisés sur la décision de se retirer si leur négociant leur confirmait qu'il n'y avait aucun risque. Les producteurs convenaient que le niveau maximal de couverture de l'assurance influencerait leur décision de souscrire au régime (58 %) et étaient fortement en désaccord (41 %) ou incertains (35 %) vis-à-vis de la notion que les avantages justifiaient l'augmentation de coût.

Différences entre les provinces

- Les producteurs de Saskatchewan (74 %) étaient plus enclins à traiter uniquement avec des négociants en cultures spéciales agréés que ceux du Manitoba (62 %) et de l'Alberta (60 %).

- Le nombre d'options de livraison et le niveau maximal de couverture sont plus importants pour les producteurs de l'Alberta (77 % et 71 %) que pour ceux du Manitoba (71 % et 56 %) et de la Saskatchewan (60 % et 56 %). Les producteurs de l'Alberta seraient également plus prêts à se retirer si leur négociant leur confirmait qu'il n'y avait aucun risque (40 % contre 30 % en Saskatchewan et 29 % au Manitoba).

Attitudes des producteurs vis-à-vis du régime d'assurance



Notes basées sure une échelle de 1 à 5 répartie comme suit: 4 et 5, «d 'accord», 3, «neutre», 1 et 2, «pas d 'accord»

Incidence des aspects de l'assurance sur la probabilité de participation

On a demandé aux producteurs quelle était la probabilité qu'ils souscrivent au régime d'assurance proposé compte tenu de plusieurs de ses aspects (selon une échelle de 1 à 5, la note 1 correspondant à une faible probabilité et la note 5 correspondant à une forte probabilité de participation).

Dans ce cas également, il ressort clairement que les producteurs souhaitent bénéficier de protection; en effet, plus de 8 producteurs sur 10 ont dit qu'ils seraient plus enclins à participer en sachant qu'ils seraient assurés en cas de faillite ou d'incapacité de paiement d'un négociant.

Près de trois quarts des producteurs appréciaient les aspects faiblement contraignants du régime d'assurance, notamment le fait que la participation soit facultative (possibilité de se retirer) (75 %) et qu'il est possible de souscrire à nouveau après s'être retiré (73 %). Plus de la moitié des producteurs seraient également plus enclins à participer du fait que les coûts du régime d'assurance seront visibles (51 %).

Les autres aspects que les producteurs percevaient comme étant favorables, comme le besoin de traiter uniquement avec des négociants ou des directeurs de silo agréés (69 %) et la nécessité, en cas de réclamation, de fournir des renseignements sur l'assureur pour justifier la réclamation (69 %).

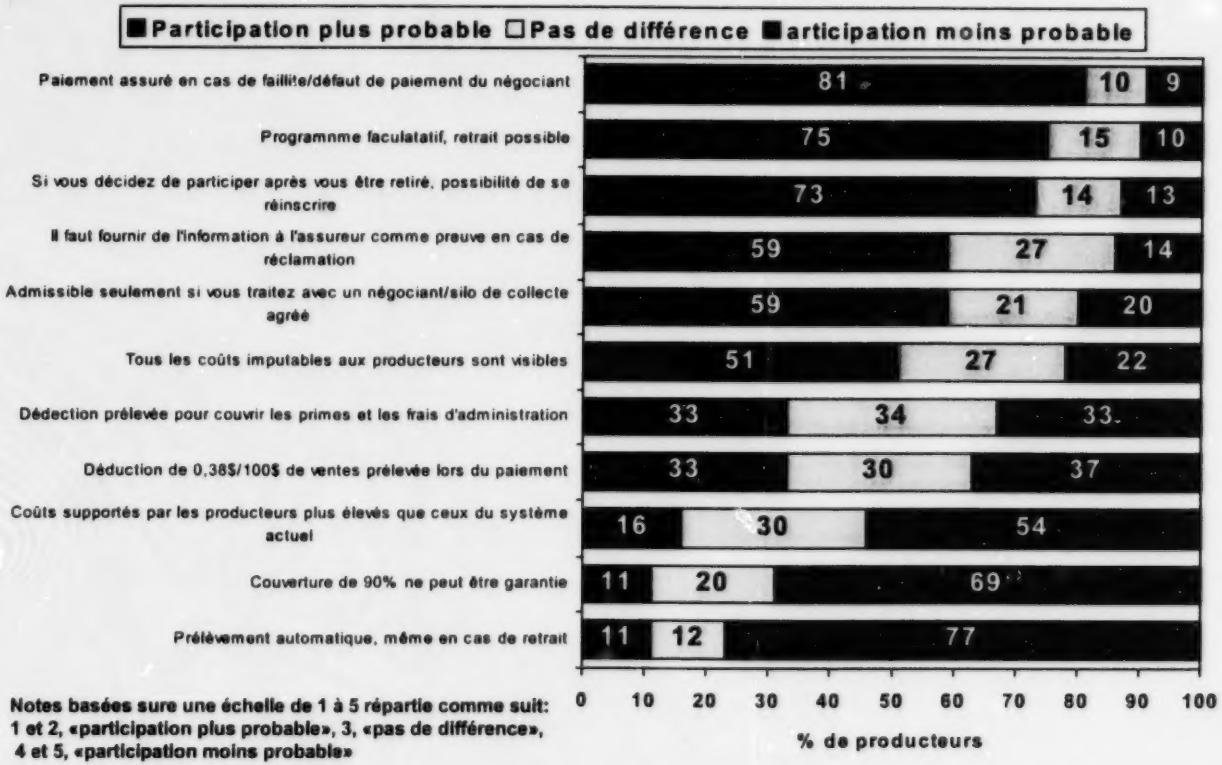
Toutefois, un peu plus de trois quarts des producteurs ont déclaré qu'ils seront moins enclins à participer à cause du prélèvement automatique lié au régime d'assurance proposé. De plus, 7 producteurs sur 10 ont indiqué qu'ils seraient moins enclins à participer à cause des contraintes de couverture.

Le coût lié au régime proposé, comparativement à celui du système actuel, a également suscité des préoccupations. En effet, plus de la moitié des producteurs ont invoqué ce facteur comme raison de leur hésitation à participer. Les réactions étaient mitigées concernant le prélèvement automatique couvrant la prime d'assurance et les frais administratifs ainsi que la déduction de 0,38 $ par 100 $ de ventes.

Différences entre provinces

- Les producteurs de la Saskatchewan (75 %) et de l'Alberta (71 %) étaient plus enclins que ceux du Manitoba (59 %) à souscrire au régime d'assurance du fait de la possibilité de souscrire à nouveau après s'être retiré.

Incidence sur la probabilité de participation



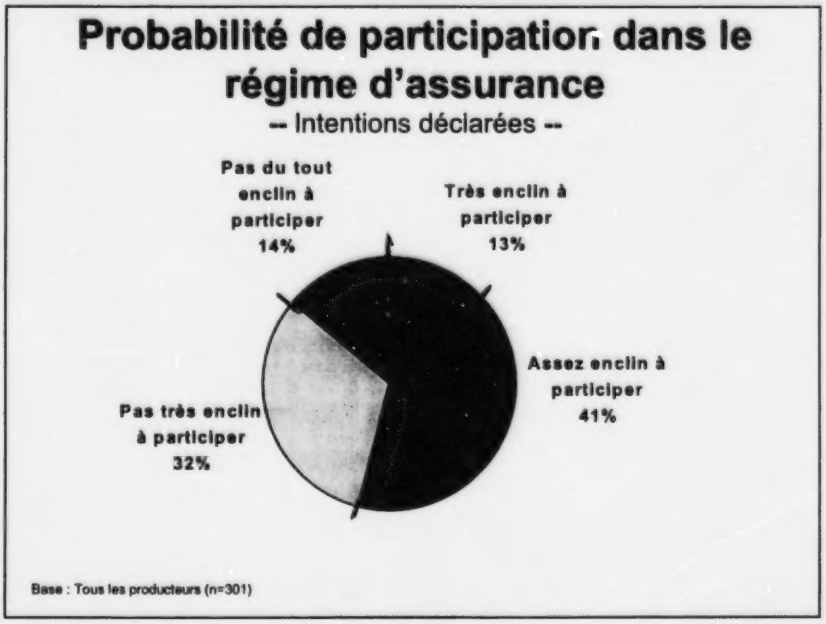
Notes basées sure une échelle de 1 à 5 répartie comme suit: 1 et 2, «participation plus probable», 3, «pas de différence», 4 et 5, «participation moins probable»

Probabilité de participation

Intentions déclarées

Même si à peine plus de la moitié (54 %) des producteurs ont indiqué qu'ils souscriraient probablement au régime, les intentions n'étaient pas très fermes. Seulement 13 % des producteurs ont dit qu'ils souscriraient très probablement au régime, et 41 % ont déclaré qu'ils y souscriraient probablement. Les intentions de ne pas participer n'étaient pas très fermes non plus : seulement 14 % des producteurs ont dit qu'ils ne participeraient très probablement pas, tandis que 32 % ont affirmé qu'il était assez peu probable qu'ils participent.

Globalement, la meilleure manière de décrire l'attitude des producteurs vis-à-vis du régime d'assurance est qu'ils étaient faiblement enthousiastes.



- À remarquer que près de 6 producteurs de l'Alberta sur 10 (57 %) ont déclaré qu'ils seraient peu enclins à souscrire au régime d'assurance, comparativement à 44 % en Saskatchewan et à 47 % au Manitoba.

- Les jeunes producteurs ont une tendance plus marquée à déclarer qu'ils participeraient au régime d'assurance (60 % des moins de 45 ans comparativement à 56 % des 45 à 54 ans et à 47 % des plus de 55 ans).

D'après le profil des ventes de cultures spéciales, 15 % de ces ventes sont réalisées par des producteurs qui sont les plus enclins à participer, et 43 % des ventes sont réalisées par des producteurs qui sont assez enclins à participer. Donc, en se fiant aux intentions des producteurs, 58 % des ventes seraient réalisées dans le cadre du programme.

Taux de participation prévus

Dans bien des cas, les enquêtes révèlent le taux d'utilisation prévu d'un produit ou d'un programme à partir des intentions des producteurs, bien que celles-ci excèdent le taux d'utilisation dans la pratique. Parmi les raisons de cette différence figurent l'évolution des conditions de marché entre le moment de l'enquête et le lancement du produit ou du programme, l'évolution de la situation financière des producteurs depuis le moment où ils ont répondu au questionnaire, des changements dans les choix de cultures ainsi que d'autres facteurs liés à la promotion du programme.

Pour adapter les résultats en fonction de ces facteurs, on pondère les intentions déclarées en les soumettant à un modèle appelé « modèle d'utilisation attendue », lequel est fondé sur des données historiques et des « normes » d'enquête. Le modèle d'utilisation attendue met en œuvre un calcul réducteur pour estimer la participation attendue; ainsi, on s'attend à ce que trois quarts des producteurs ayant indiqué leur ferme intention de participer le feront effectivement et qu'un tiers des producteurs ayant indiqué leur intention modérée de participer le feront effectivement.

Après avoir appliqué le modèle d'utilisation attendue, on prévoit qu'un peu moins d'un quart des producteurs (23 %) souscriront au régime d'assurance proposé. Pour ce qui est des ventes, 26 % d'entre elles seraient probablement couvertes par le régime d'assurance.

Toutefois, le modèle d'utilisation attendue est basé sur la notion que les producteurs doivent prendre des dispositions pour acheter un nouveau produit ou s'inscrire à un nouveau service. Le modèle n'est donc pas constitué à partir d'études de cas où les producteurs devraient prendre des dispositions pour se désabonner d'un service ou se retirer d'un programme. *En raison de cet état fait, les estimations avancées ci-dessus pourraient être jugées fiables si les producteurs devaient souscrire au régime d'assurance pour cultures spéciales, mais ne seraient pas nécessairement fiables dans la situation où les producteurs doivent se retirer délibérément du régime d'assurance pour ne pas y participer.*

Taux de retrait attendus

Afin de prévoir les taux de retrait, on pourrait appliquer le facteur de réduction du modèle d'utilisation attendue au pourcentage de producteurs qui ne sont pas enclins à participer au programme. On prévoirait ainsi que trois quarts des producteurs ayant indiqué leur ferme intention de ne pas participer et qu'un tiers des producteurs ayant indiqué leur intention modérée de ne pas participer procéderaient de la sorte. (Remarque : Nous ne disposons pas de données historiques ou de « normes » pour justifier l'application du modèle d'une telle manière.)

Ces calculs nous permettraient de prévoir éventuellement que 21 % des producteurs se retireraient du régime d'assurance au cours de la première année (ce qui laisserait 79 % des producteurs dans le régime). Toutefois, à longue échéance, le taux de retrait pourrait augmenter (à mesure qu'un nombre croissant de producteurs non intéressés à participer prendraient des dispositions pour se retirer).

Autres considérations

La sensibilisation et le niveau de compréhension vis-à-vis du programme sont d'autres éléments à considérer pour estimer le taux de participation, ou de retrait. En effet, si les producteurs ne sont pas sensibilisés au programme et ne le comprennent pas à 100 %, les taux de participations seront « gonflés » tout simplement parce que certains producteurs n'étaient pas au courant qu'ils devaient prendre des dispositions pour se retirer du régime d'assurance.

Conséquences

Si le régime d'assurance pour cultures spéciales était mis en œuvre et comprenait la modalité de participation automatique, il est probable que le taux de participation minimal requis, à savoir 65 %, serait atteint la première année. Cependant, ce taux ne serait pas représentatif des intentions des producteurs. Le taux de participation serait artificiellement élevé simplement sous l'influence de la structure du régime d'assurance.

À longue échéance, il faudrait s'attendre à ce que les taux de participation chutent en deçà de la barre des 65 %, ce qui mettrait la bonne marche du programme en péril. De fait, le programme ne serait pas viable.

Motifs de participation

Près d'un quart des producteurs ayant indiqué leur intention de participer ont cité comme principale raison la sécurité, et 16 % ont cité comme raison la *garantie de paiement*.

Motifs de participation				
% des producteurs	Ouest canadien	Alberta	Sask.	Manitoba
Participation probable				
Sécurité/éviter les risques	23	7	26	17
La garantie de paiement	16	7	18	11
Plus d'information requise	8	-	8	11
Concurrence accrue	5	13	5	-
Traite avec des sociétés sûres	4	13	4	-
Nécessité/besoin de liquidités	4	7	4	6
Bonne idée	4	-	4	6
Participation peu probable				
Trop coûteux	16	10	17	19
Traite avec un négociant sûr	14	20	14	6
Producteurs tenus de payer	12	5	12	25
Jamais eu de difficulté avec des négociants	9	5	9	19
Pas besoin	5	10	5	-
Pas de garantie de paiement	5	5	5	6

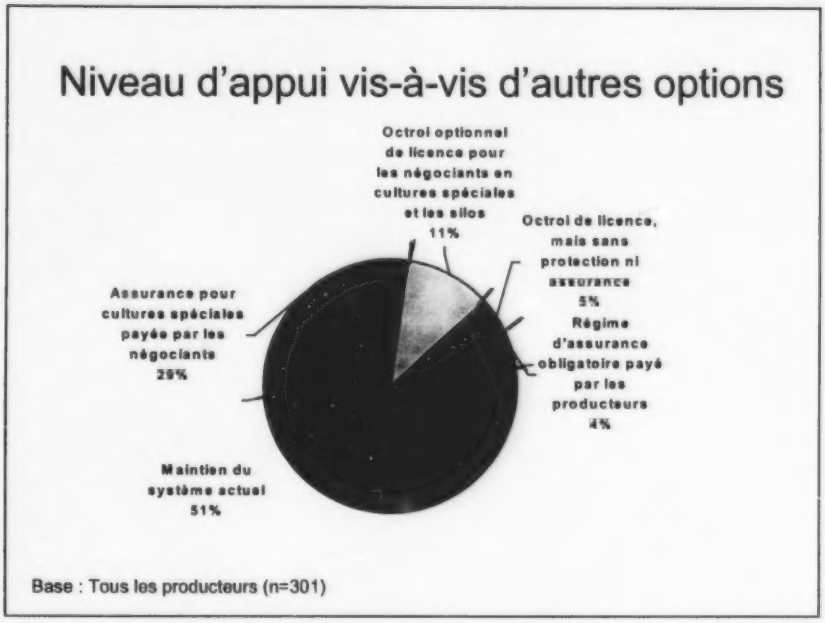
- Les motifs de participation au programme variaient selon les provinces. En Alberta, les producteurs ont principalement cité comme raison de participer l'accroissement de concurrence ou l'accroissement du nombre de sociétés agréées (13 %). Toutefois, 13 % des producteurs ont par ailleurs indiqué qu'ils traitaient avec des sociétés sûres, de sorte qu'ils ne sont peut-être pas préoccupés par la protection, auquel cas le nouveau programme ou le programme actuel leur suffirait.

Les producteurs ayant déclaré qu'ils ne participeraient probablement pas ont cité comme principal motif le coût (16 %), alors que 12 % d'entre eux estimaient que les producteurs ne devraient pas avoir à payer. De plus, 14 % des producteurs ont indiqué qu'ils traitaient déjà avec des négociants agréés.

- Les motifs de non-participation variaient aussi selon les provinces. Le coût était une question particulièrement préoccupante au Manitoba et en Saskatchewan; les producteurs de ces provinces ont en fait indiqué que le programme proposé était trop coûteux (19 % et 17 %) et que les producteurs ne devraient pas avoir à payer (25 % et 12 %). En Alberta, les producteurs avaient davantage tendance à déclarer qu'ils n'ont pas besoin du programme (10 %) ou qu'ils traitent déjà avec des négociants agréés (20 %).

Attitudes vis-à-vis d'autres options

Un peu plus de la moitié des producteurs sont en faveur de garder le système existant dans l'éventualité que le régime d'assurance proposé ne suscite pas assez d'intérêt. De plus, près de 3 producteurs sur 10 appuieraient un régime d'assurance pour cultures spéciales payé par les négociants.



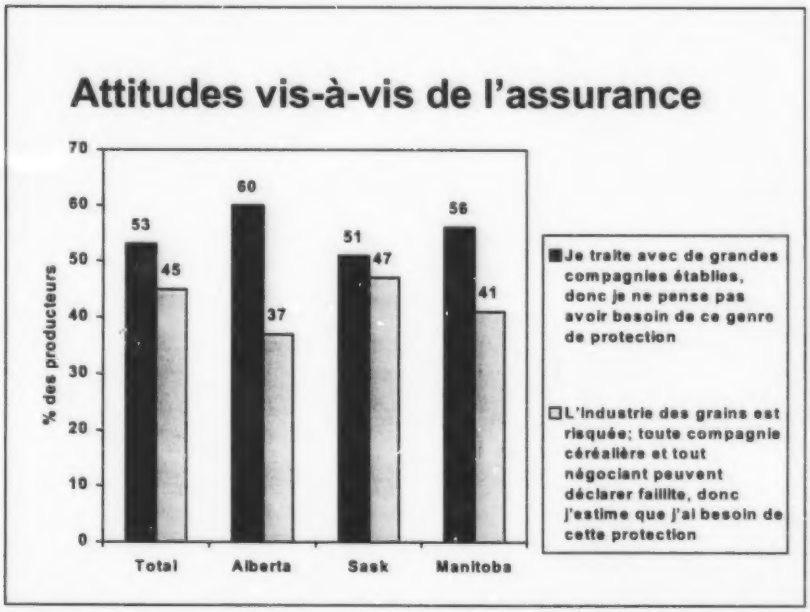
- Les producteurs du Manitoba (62 %) et de la Saskatchewan (51 %) ont une plus forte tendance que leurs homologues de l'Alberta (46 %) à déclarer qu'ils continueraient de participer au système de protection existant.

- Les producteurs qui ne participeraient probablement pas au programme proposé sont plus enclins à déclarer qu'ils continueraient de participer au système actuel (participation très peu probable, 63 %, participation peu probable, 50 %).

Protection pour les cultures en général

On a demandé aux producteurs s'ils avaient besoin ou non de protection pour toutes les cultures, compte tenu du fait que c'est à eux qu'incombent les coûts d'administration du système existant.

Les producteurs de cultures spéciales ont une tendance légèrement plus marquée à estimer qu'ils n'ont pas besoin de protection car ils traitent avec des sociétés solidement établies (53 %), que l'inverse (45 %).



- Les producteurs de l'Alberta sont plus enclins à penser qu'ils n'ont pas besoin de protection (60 %) que ceux du Manitoba (56 %) et de la Saskatchewan (51 %).

- Les producteurs de plus de 55 ans ont une tendance plus marquée à déclarer qu'ils n'ont pas besoin d'une telle protection pour leurs cultures (61 %) que les plus jeunes producteurs (de 45 à 54 ans, 53 %, moins de 45 ans, 45 %).

En 1997, on a demandé aux producteurs possédant des exploitations céréalières s'ils avaient besoin ou non de protection pour leurs cultures. Ces producteurs étaient plus enclins à juger qu'ils avaient besoin de protection que les producteurs de cultures spéciales questionnés en 1999 (56 % en 1997 contre 45 % en 1999).

Profil des participants comparativement aux non participants

Dans cette section, on examine le profil des producteurs ayant répondu qu'ils participeraient probablement ou très probablement au programme, comparativement au profil des producteurs ayant répondu qu'ils ne participeraient probablement ou très probablement pas au régime d'assurance pour cultures spéciales.

Taille de l'exploitation

Les producteurs ayant répondu qu'ils participeraient probablement exploitent des superficies de cultures spéciales comparables à celles des producteurs ayant indiqué qu'ils ne participeraient probablement pas au régime d'assurance proposé.

Taille de l'exploitation		
% des producteurs	Participants	Non participants
Superficies cultivées, 1999		
Moins de 320 acres	5	6
De 320 à 639 acres	7	9
De 640 à 1279 acres	30	34
1280 acres et plus	58	50
Céréales, oléagineux et cultures spéciales, 1999		
Moins de 320 acres	6	9
De 320 à 639 acres	7	12
De 640 à 1279 acres	31	31
1280 acres et plus	56	45
Cultures spéciales, 1999		
Moins de 320 acres	43	54
De 320 à 639 acres	20	17
De 640 à 1279 acres	14	12
1280 acres et plus	7	6
Néant	17	10
Cultures spéciales, 1998		
Moins de 320 acres	54	59
De 320 à 639 acres	20	14
De 640 à 1279 acres	12	11
1280 acres et plus	5	4
Néant	10	11

Ventes agricoles

Les producteurs ayant répondu qu'ils participeraient probablement ont réalisé des ventes de cultures spéciales légèrement plus élevées que ceux ayant répondu qu'ils ne participeraient pas (28 % contre 21 % ayant réalisé des ventes de plus de 100 000 $).

Ventes agricoles		
% de producteurs	Participants	Non participants
Ventes agr. totales 1999		
Moins de 50 000 $	6	9
De 50 000 $ à 99 999 $	15	23
De 100 000 $ à 249 999 $	46	39
250 000 $ et plus	30	24
Ventes de céréales, d'oléagineux et de cultures spéciales, 1999		
Moins de 50 000 $	12	16
De 50 000 $ à 99 999 $	19	24
De 100 000 $ à 249 999 $	42	40
250 000 $ et plus	27	19
Ventes de cultures spéciales, 1999		
Moins de 50 000 $	38	40
De 50 000 $ à 99 999 $	19	21
De 100 000 $ à 249 999 $	22	17
250 000 $ et plus	6	4
Néant	11	7
Ventes de cultures spéciales, 1998		
Moins de 50 000 $	41	47
De 50 000 $ à 99 999 $	27	17
De 100 000 $ à 249 999 $	15	12
250 000 $ et plus	5	4
Néant	9	9

Habitudes de livraison

Les producteurs qui ne participeraient probablement pas au régime proposé traitent plus souvent avec de grandes sociétés céréalières solidement établies (52 %) que ceux qui participeraient probablement (42 %).

Tant les producteurs qui participeraient probablement que ceux qui ne participeraient probablement pas au régime proposé entrevoient le même niveau de risque selon les différents types de négociants. Légèrement plus de producteurs qui ne participeraient probablement pas jugeaient que les petits négociants locaux non agréés ne présentaient aucun risque (14 % contre 5 %).

Habitudes de livraison (% ventes de cultures spéciales, 1999)	Participants	Non participants
Sociétés céréalières bien établies	42	52
Petits négociants locaux agréés	51	29
Petits négociants locaux non agréés	5	15
Risque attribuable aux négociants (% des producteurs)		
Sociétés céréalières bien établies		
Aucun risque	97	96
Extrêmement risqué	-	2
Petits négociants locaux agréés		
Aucun risque	51	51
Extrêmement risqué	11	13
Petits négociants locaux non agréés		
Aucun risque	5	14
Extrêmement risqué	75	71

Différences dans les attitudes et les opinions

Aspects généraux du programme les plus importants : L'aspect le plus important d'un régime d'assurance (en général) pour les producteurs qui sont très enclins (40 %) et assez enclins (32 %) à participer est la garantie de paiement (40 % des producteurs très enclins et un tiers des producteurs assez enclins à participer ont mentionné ce point). Les producteurs non enclins à participer ont cité le coût comme étant l'aspect le plus important du programme en général (27 % des producteurs assez peu enclins et 23 % des producteurs pas du tout enclins à participer ont cité cet aspect).

Attitudes vis-à-vis du régime d'assurance proposé : Comme on s'en doute, les producteurs qui ont déclaré être très enclins ou assez enclins à participer au programme ont davantage tendance à percevoir le programme favorablement que ceux qui ne sont pas du tout ou pas très enclins à participer; ils sont par exemple d'accord que le programme accroîtra la concurrence, élargira les possibilités de livraison et permettra que plus de négociants deviennent agréés, et que les avantages justifieront les coûts.

Incidence de divers aspects du programme sur le taux de participation : Les producteurs qui ne sont pas enclins à participer apprécient les aspects du programme tels que l'assurance du paiement en cas de faillite du négociant, l'option de réinscription et l'option de retrait (programme facultatif). Ces producteurs ont mentionné qu'ils seraient plus portés à participer au programme en raison de ces aspects.

Annexe A :

Questionnaire de recrutement

Régime d'assurance pour cultures spéciales : Enquête sur les opinions des producteurs
- Questionnaire de présélection pour le recrutement -
Version finale
Le 16 novembre 1999

Province :
Manitoba
Saskatchewan
Alberta

CD# : ____

INTRODUCTION
Bonjour, je m'appelle (nom) et je vous appelle au nom du groupe Angus Reid. Ce soir nous contactons les agriculteurs au nom de la Commission canadienne des grains. Nous aimerions vous demander votre opinion sur le régime d'assurance qui est actuellement proposé pour les cultures spéciales.

[LIRE AU BESOIN : Votre numéro de téléphone a été choisi au hasard comme source représentative des opinions des agriculteurs de votre région.]

QUESTIONNAIRE DE PRÉSÉLECTION
A. Avez-vous produit des cultures spéciales au cours des deux dernières années, telles que des haricots, des pois, (pois chiches incl.), du sarrasin, du maïs, des féveroles, des lentilles, de la moutarde, du soja, de la graine de carthame, du tournesol ou du triticale?

Oui
Non REMERCIER L'INTERLOCUTEUR ET CONCLURE L'APPEL
[AVANT DE CONCLURE L'APPEL : Je vous remercie, mais nous aimerions nous entretenir avec des agriculteurs ayant produit des cultures spéciales dans un passé récent. J'espère que nous aurons un jour l'occasion de mener un sondage auprès de vous sur un autre sujet. Merci encore.]

B. Êtes-vous le principal responsable des décisions prises sur votre exploitation concernant les cultures?

Oui
Co-responsable
Non DEMANDER À PARLER À LA PERSONNE RESPONSABLE, LIRE À NOUVEAU LE MESSAGE D'INTRO.
[SI CETTE PERSONNE N'EST PAS DISPONIBLE, PRENDRE DES DISPOSITIONS POUR APPELER PLUS TARD. SI L'INTERLOCUTEUR MENTIONNE QUE LE MOMENT CONVIENT MAL POUR RÉPONDRE AU QUESTIONNAIRE, PRENDRE DES DISPOSITIONS POUR APPELER PLUS TARD]

C. Des consultations concernant le régime d'assurance proposé ont été menées auprès des organisations de producteurs et des sociétés céréalières. Le but de la présente enquête est de connaître les opinions des producteurs en général au sujet du régime proposé. Êtes-vous un

négociant en cultures spéciales ou siégez-vous au conseil exécutif d'une organisation de producteurs de cultures spéciales?

Oui à l'un ou l'autre REMERCIER L'INTERLOCUTEUR ET CONCLURE L'APPEL
Non aux deux

[NOTE À L'AUTEUR DE L'ENTREVUE : Si le répondant est un négociant en cultures spéciales ou qu'il siège au conseil exécutif d'une organisation de producteurs de cultures spéciales et qu'il insiste pour participer ou encore qu'il est offusqué d'être exclus, laissez-le participer à l'enquête.]
[AU MOMENT DE CONCLURE L'APPEL : Je vous remercie, mais nous aimerions nous entretenir avec des agriculteurs qui ont produit des cultures spéciales. J'espère que nous aurons un jour l'occasion de mener un sondage auprès de vous sur un autre sujet. Merci encore.]

NOTE : APPLICABLE À TOUS LES RÉPONDANTS : Si le répondant a quelque question que ce soit concernant l'enquête, demander lui de téléphoner à Holly Friesen, du groupe Angus Reid, au n° 1 888 999-1563.

LIRE LE PARAGRAPHE SUIVANT À TOUS LES RÉPONDANTS

D. Aux fins de cette enquête, nous allons vous poser quelques questions maintenant, puis nous vous enverrons par courrier une trousse contenant de la documentation, et enfin nous vous rappellerons une semaine environ après que vous aurez reçu la trousse, pour vous poser des questions sur cette documentation. La trousse, qui vous sera envoyée dans les prochains jours, contiendra une description du régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales ainsi que plusieurs questions qui vous permettront de donner votre opinion sur le régime proposé. L'appel de suivi ne prendra que 10 à 12 minutes de votre temps.

Aimeriez-vous participer à cette enquête?

Oui
Non REMERCIER L'INTERLOCUTEUR ET CONCLURE L'APPEL

LIRE AU BESOIN : Vous avez été choisi au hasard et votre identité sera gardée confidentielle. Je vous assure que nous ne vendons rien et que votre participation à notre enquête est facultative mais qu'elle serait très appréciée.

E. Merci d'avoir accepté de participer à cette enquête. À quelle adresse devrions-nous envoyer la trousse? (ENREGISTRER EXACTEMENT L'ADRESSE ET LA RÉPÉTER POUR S'ASSURER QUE L'INFORMATION EST EXACTE) Vous devriez recevoir cette trousse par la poste dans les deux prochaines semaines; nous vous appellerons peu après pour recueillir de l'information supplémentaire.

a. PRÉNOM
b. NOM DE FAMILLE
c. NOM DE LA FERME
d. ADRESSE POSTALE
e. PROVINCE
f. CODE POSTAL

F. J'aimerais également vérifier que votre n° de téléphone est bien le _ _ _ _ _ _ - _ _ _ _

G. Quel est le meilleur moment de la journée pour vous rappeler? (NOTER EN PRÉCISANT MATIN OU SOIR)

_____

Renseignements démographiques

J'aimerais maintenant vous poser quelques questions à des fins de statistiques.

H. À quelle fourchette correspondent vos ventes agricoles totales de l'année dernière? (LIRE LA LISTE)

Moins de 50 000 $
De 50 000 à 99 999 $
De 100 000 à 249 999 $
De 250 000 à 499 999 $
500 000 $ et plus

I. Quel pourcentage de vos ventes agricoles totales provenait exclusivement des céréales, des oléagineux et des cultures spéciales?

_____ %

J. À quel montant évaluez-vous vos ventes agricoles totales prévues pour 1999? [INDICE : Quelle serait votre meilleure estimation?]

K. À combien se sont établies vos ventes agricoles totales de 1998? [INDICE : Quelle serait votre meilleure estimation?]

Annexe B :

Questionnaire envoyé par la poste

Information à l'intention des producteurs concernant le régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales

Merci d'avoir accepté de collaborer à cette enquête. Nous sommes très reconnaissants du temps et de l'effort que vous nous accorderez pour passer en revue cette information et nous donner vos opinions. Cette enquête vise à déterminer les besoins des producteurs de cultures spéciales vis-à-vis du régime d'assurance.

La Commission canadienne des grains a fait réaliser cette enquête afin de s'assurer que les producteurs de cultures spéciales appuieront le régime d'assurance. Après la parution de la version provisoire des règlements en juin 1999, il est clairement ressorti que de nombreux producteurs n'étaient pas au courant de ce programme proposé, bien qu'il faisait l'objet de consultations depuis plusieurs années.

Cette information vous est fournie afin que vous puissiez nous donner votre point de vue de manière éclairée.

Vos commentaires nous aideront à mieux comprendre s'il existe un besoin pour un régime d'assurance pour cultures spéciales, ou si vos intérêts seraient mieux servis par un remaniement du programme proposé, ou encore s'il serait simplement préférable de garder le système existant.

Vos réponses individuelles seront gardées absolument confidentielles. Aucune instance, pas même la Commission canadienne des grains, qui a fait réaliser cette enquête, n'aura accès aux noms et aux réponses des producteurs. L'agence de sondages Angus Reid nous fournira simplement un rapport statistique.

Vous trouverez ci-après une description du régime d'assurance ainsi qu'une analyse de ses avantages et des inconvénients. Si, après avoir lu cette description, vous aimeriez obtenir des réponses à vos questions avant de remplir le questionnaire, je vous invite à appeler notre coordonnateur du régime d'assurance pour cultures spéciales, Rae Bradford, sans frais au 1 800 853-6705, ou au (204) 984-8201.

Je vous remercie une fois encore.

Adjoint au commissaire en chef
Commission canadienne des grains

Doug Stow

En quoi consiste le régime d'assurance pour cultures spéciales?
Le régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales a été conçu pour fournir aux producteurs de ce type de culture un certain degré de protection financière au chapitre de la livraison de grain à une société céréalière ou à un négociant agréé par la Commission canadienne des grains (CCG).

Votre participation au régime d'assurance serait facultative, et vous ne seriez couvert que si vous y souscriviez.

Si le régime d'assurance devait entrer en vigueur, une déduction serait prélevée de vos ventes de cultures spéciales et servirait à couvrir la prime d'assurance et les frais d'administration. Tous les producteurs se verraient imposer cette déduction sur toutes les livraisons de grains de cultures spéciales. Les producteurs non intéressés à participer pourraient se retirer du programme et se verraient rembourser leur prime.

Justificatifs du régime d'assurance pour cultures spéciales
Le régime d'assurance à été conçu pour aider les négociants en cultures spéciales à s'insérer dans l'industrie. Actuellement, toutes les compagnies agréées pour acheter le grain des producteurs doivent fournir une lettre de crédit ou une caution servant à couvrir leurs obligations. Beaucoup estiment que cette exigence constitue une entrave à l'expansion du secteur des cultures spéciales dans l'Ouest canadien, car les compagnies ne disposent d'aucune autre solution pour devenir agréées.

Dans un document de travail publié par la CCG en 1996, on explique que le régime d'assurance pour cultures spéciales a été élaboré en consultation avec les producteurs et l'industrie afin de répondre aux objectifs suivants :

1. Offrir de la protection à tous les producteurs disposés à payer pour ce service; le régime doit être facultatif, sans complications administratives, et économique.

2. Le coût d'obtention de la licence ne devrait pas former un obstacle à la participation de l'industrie des cultures spéciales. Cette industrie étant appelée à grandir dans l'Ouest canadien, le cadre de réglementation ne devrait pas freiner cette croissance, mais plutôt favoriser un essor sain. L'octroi des licences devrait permettre le recouvrement des coûts afférents et ne devrait pas être subventionné par d'autres activités non pertinentes.

3. Le système retenu ne devrait ni alourdir le processus bureaucratique (public ou privé) ni accroître les coûts administratifs d'un segment quelconque de l'industrie, que ce soit les producteurs, les transformateurs, les compagnies de silos ou le gouvernement; au contraire, le système devrait ajouter de la valeur aux efforts déployés par l'ensemble des intervenants.

Le régime d'assurance pour cultures spéciales a été élaboré par un comité consultatif composé de représentants de la *Alberta Pulse Crops Commission*, du *Saskatchewan Pulse Crop Development Board*, de la *Manitoba Pulse Growers Association*, de l'Association canadienne des cultures spéciales et de la *Western Canadian Marketers and Processors Association*.

Administration
Une fois que le régime d'assurance pour les cultures spéciales serait en vigueur, un comité consultatif dont la majorité des membres seraient des agriculteurs renseignerait le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire sur les activités du régime.

La CCG administrerait le programme, mais le comité consultatif recommanderait que cette tâche soit confiée à une autre instance à l'avenir.

L'assureur serait la Société pour l'expansion des exportations, bien que d'autres assureurs pourraient être retenus dans le futur.

Grains couverts
Il a été proposé que l'assurance couvre les haricots, le sarrasin, le maïs, les féveroles, les lentilles, la moutarde, les pois (pois chiches incl.), la graine de carthame, le soja, le tournesol et le triticale.

Cette liste est en instance et pourrait donc changer avant l'entrée en vigueur du règlement applicable au régime d'assurance pour cultures spéciales. Des types de grain pourraient être ajoutés ou retirés de la liste, selon les recommandations présentées à la Commission canadienne des grains par le comité consultatif.

Coût imputable aux producteurs
Le détenteur de licence prélèverait une déduction de 38 cents par 100 $ de ventes au moment de payer le producteur, et enverrait cette somme à la CCG. Le taux de cette déduction pourrait varier dans les années à venir, en fonction des pertes encourues et de la hausse des frais administratifs.

Dans un premier temps, la déduction couvrirait une prime d'assurance de 20 cents et des frais administratifs de 18 cents. Ce prélèvement se traduit par une charge variant de 50 cents à 1 $ l'acre, selon le prix et le rendement de la récolte.

Pour déterminer votre coût, vous pouvez prendre la valeur totale de vos ventes de cultures spéciales avant déduction pour l'année dernière et appliquer la formule suivante :

$$\frac{\text{(ventes de cultures spéciales av. déduction \$)}}{100} \times 0{,}38 = \text{Votre coût du régime d'assurance}$$

À titre d'exemple, si vous aviez livré pour 100 000 $ de cultures spéciales l'an dernier, votre déduction du régime d'assurance serait la suivante :

$$\frac{\text{(100 000 \$)}}{100} \times 0{,}38 = 380\ \$$$

Sociétés admissibles
Au titre du régime d'assurance pour cultures spéciales, vous seriez couvert auprès de plusieurs types de détenteurs de licence de la CCG :

- les négociants en cultures spéciales (directeurs de silo et négociants en grains achetant uniquement des cultures spéciales)
- les silos de collecte
- les silos de transformation

- les négociants en grains

Peu importe le type de détenteur de licence avec lequel vous traiteriez, vos livraisons de cultures spéciales seraient protégées uniquement par le biais du régime d'assurance pour cultures spéciales. Les compagnies agréées qui achètent des cultures spéciales ne seraient pas tenues de déposer une garantie pour couvrir leurs obligations envers les producteurs, comme c'est actuellement le cas.

Présentation des réclamations
Si un détenteur de licence refusait de vous payer ou se trouvait en défaut de paiement, vous pourriez faire une réclamation. Votre admissibilité à un paiement de compensation serait soumise aux mêmes règles que celles appliquées dans le cadre du système existant, à savoir :

- la compagnie en défaut devrait être agréée par la CCG;
- vous seriez tenu d'obtenir des documents approuvés par la CCG lors de la livraison de votre grain (bon au comptant ou chèque, reçu de silo [p.ex., primaire, provisoire, cellule spéciale], ou un récépissé. Les reçus de balance ne seraient pas acceptés comme preuve en cas de réclamation.)
- vous seriez tenu de respecter les dates limites imposées : vous seriez protégé pendant 90 jours suivant la date de livraison de votre grain, mais vous ne disposeriez que de 30 jours à partir de la date de réception du paiement pour faire une réclamation.

Limites de couverture
La couverture n'est pas illimitée. De plus, nous ne pouvons confirmer exactement le montant qu'un producteur assurer recevrait en cas de faillite d'une compagnie.

Premièrement, le régime d'assurance prévoit une franchise de 10 %. La protection maximale est donc limitée à 90 % de la valeur de votre livraison.

Deuxièmement, un plafond est imposé au montant total de couverture que l'assureur fournirait chaque année. Pour le moment, nous ignorons à quel niveau ce plafond serait fixé, mais il serait basé sur le niveau de couverture d'assurance fourni par le plus important négociant en cultures spéciales admis dans le programme. Si ce plafond était dépassé, certains producteurs toucheraient moins qu'un plein paiement (moins de 90 % de la valeur de leur livraison).

Troisièmement, le paiement de compensation se limiterait au montant de couverture fourni au détenteur de licence ayant déclaré faillite. Si la Compagnie X devait 1 million de dollars aux producteurs, mais ne disposait que d'une couverture de 500 000 $ au titre du régime d'assurance pour cultures spéciales, les producteurs touchés ne pourraient réclamer que 500 000 $.

Bien que la CCG exercerait une surveillance sur les compagnies pour assurer que leurs obligations fournies au profit des producteurs cadrent avec leur couverture d'assurance, il est impossible de garantir qu'elles n'excéderaient pas leur niveau de couverture. En vertu de la *Loi sur les grains du Canada*, le gouvernement n'est pas tenu responsable des pertes encourues par les producteurs dans de telles situations.

Retrait, remboursement des déductions et réinscription dans le programme
Les producteurs ne pourraient choisir les transactions qu'ils voudraient faire couvrir dans le cadre du régime d'assurance. Ils souscriraient pour toutes leurs livraisons de cultures spéciales ou ne souscriraient pas du tout.

Pour se retirer du régime, vous auriez à présenter une « demande de retrait » à la CCG avant l'ouverture de la campagne agricole. Votre retrait du régime d'assurance entrerait en vigueur au commencement de la campagne. Pour la prochaine campagne, 2000-2001, cette date est le 1er août 2000.

Une fois que vous vous seriez retiré, vous ne seriez aucunement couvert par le régime d'assurance. Vous continueriez à verser les déductions, mais vous seriez remboursé automatiquement à intervalles réguliers. Aucun intérêt ne vous serait versé sur les déductions remboursées.

Si vous décidiez plus tard de souscrire au régime d'assurance, vous devriez en faire part à la CCG, par écrit, avant le commencement de la campagne agricole suivante. Votre couverture reprendrait au début de la nouvelle campagne agricole.

Responsabilités supplémentaires des producteurs
En plus des responsabilités décrites précédemment, les producteurs de cultures spéciales devraient :

- régler les différends qui les opposent à leur négociant concernant le prix ou le grade du produit avant de présenter une réclamation;
- prendre toutes les précautions raisonnables pour éviter ou minimiser les pertes.
- s'assurer qu'ils n'ont pas de participation substantielle dans la compagnie contre laquelle ils font une réclamation;
- ne pas transférer leur droit de paiement à une tierce partie (seul le producteur peut faire une réclamation en cas de non-paiement);
- en cas de réclamation, fournir à l'assureur toute l'information pertinente qu'il pourrait demander;
- en cas de réclamation, autoriser la CCG à fournir à l'assureur tout renseignement pertinent concernant leur opération;
- autoriser l'assureur à obtenir l'information requise aux fins de vérification.

Comment le régime d'assurance proposé se différencie-t-il de l'actuel système de protection financière des producteurs?
Actuellement, lorsque vous livrez des céréales, des oléagineux ou des cultures spéciales à une compagnie agréée par la CCG, votre livraison est couverte par la garantie ou la lettre de crédit fournie par le détenteur de licence pendant 90 jours suivant la date de livraison ou dans les 30 jours suivant la date de versement d'un paiement au producteur, selon la plus courte de ces deux périodes.

Comme dans le cas du régime d'assurance pour cultures spéciales, vous devez obtenir des documents autorisés par la CCG lorsque vous livrez votre grain. Il vous incombe de vous assurer que vous traitez avec une compagnie agréée.

À l'inverse du régime d'assurance pour cultures spéciales, le système actuel ne prévoit pas de franchise; si la garantie suffit à couvrir toutes les réclamations, tous les demandeurs admissibles sont indemnisés intégralement. Par contre, si la garantie fournie par la compagnie est inférieure aux obligations de cette dernière vis-à-vis des

producteurs admissibles, vous aurez uniquement droit à votre part de la garantie disponible, quel que soit son montant.

Le coût annuel indirect imputable aux producteurs dans le cadre du système actuel est évalué à 5,57 $ par producteur, tandis que le régime d'assurance pour cultures spéciales coûterait aux producteurs participants de l'Ouest canadien le montant estimatif de 54 $ par année. Bien sûr, ces estimations sont fondées sur des moyennes. La meilleure manière de déterminer ce qu'il vous en coûterait est d'appliquer la formule fournie à la section intitulée « Coût imputable aux producteurs », à la page 35.

Le régime d'assurance pour cultures spéciales coûterait davantage aux producteurs, car ce sont eux qui assumeraient les frais administratifs. Par contre, les frais administratifs du système actuel sont payés à partir des recettes que la CCG touche dans le cadre de ses services d'inspection et de pesée et des droits de licence. Un autre facteur doit être considéré, à savoir l'accroissement du risque de défaut de paiement parmi les petits négociants faisant affaire uniquement dans les cultures spéciales, car l'augmentation du nombre de compagnies agréées stimulerait la concurrence.

Au titre du régime d'assurance pour cultures spéciales, si les producteurs estimaient que les avantages de la participation ne justifiaient pas les coûts, ils pourraient se retirer du programme et se faire rembourser leurs déductions. Dans le cadre du programme existant, la seule manière d'éviter les coûts indirects du système de protection est de traiter avec des compagnies non agréées et non pourvues de garantie.

Avantages potentiels du régime d'assurance pour les cultures spéciales
La CCG a évalué que 125 compagnies supplémentaires se joindraient aux compagnies agréées membres de l'industrie des cultures spéciales, advenant l'introduction du régime d'assurance proposé. Si cette situation se produisait, les producteurs bénéficieraient d'une concurrence accrue et de l'élargissement des occasions de livraison dans l'industrie des cultures spéciales.

Actuellement, de nombreux producteurs traitent avec des compagnies non agréées et non pourvues de garantie. Si ces compagnies devaient devenir agréées par la CCG, les producteurs disposeraient d'un certain degré de protection financière pour leurs livraisons de grain, protection qui n'existe actuellement pas.

Effective November 1, 1999
En date du 1er novembre 1999

CANADIAN GRAIN COMMISSION/COMMISSION CANADIENNE DES GRAINS

LICENSEES/TITULAIRES DE LICENCE

Name/Nom	Head Office/Siège Social	Class of Licence/ Catégorie de licence
3903193 Manitoba Inc.	Winnipeg (Man.)	Collecte
ADM Agri-Industries Ltd.	Windsor (Ontario)	Négociant en grains/Transformation/Collecte
AgPro Grain	Regina (Sask.)	Négociant en grains/Collecte
Agricore Cooperative Ltd.	Winnipeg (Man.)	Terminal/Négociant en grains/Collecte
Agtech Processors Inc.	Regina (Sask.)	Négociant en grains
Alberta Oats Ltd.	Edmonton (Alb.)	Transformation
API Grain Processors Limited Partnership	Red Deer (Alb.)	Transformation
Archer-Daniels-Midland Company	Decatur, Illinois, USA	Négociant en grains
Belle Pulses Ltd.	Bellevue (Sask.)	Négociant en grains
Berdex Canada Ltd.	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains
Best Cooking Pulses, Inc.	Portage la Prairie (Man.)	Négociant en grains
Brett-Young Seeds (Gilbert Plains) Partnership	Gilbert Plains (Man.)	Négociant en grains
Bunge of Canada Ltd./Bunge du Canada Ltée	Québec (Qué.)	Transbordement/Négociant en grains
C.B. Constantini Ltd.	Vancouver (C.-B.)	Négociant en grains
Canada Malting Co., Limited	Vancouver (C.-B.)	Transformation
Canada Ports Corporation/Société canadienne des ports	Ottawa (Ont.)	Transbordement
CanAmera Foods	Oakville (Ont.)	Transformation/Négociant en grains/Collecte
Canary Island Seed Associates Inc.	Sedley (Sask.)	Négociant en grains
Canbra Foods Ltd.	Lethbridge (Alb.)	Transformation/Négociant en grains
Cancom Grain Company Inc.	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains
Can-Oat Milling Products Inc.	Portage la Prairie (Man.)	Transformation
Can-Oat Milling (Saskatoon) Inc.	Martensville (Sask.)	Transformation
Cargill Limited	Winnipeg (Man.)	Terminal/Négociant en grains/ Transbordement/Collecte/ Transformation
Cascadia Terminal	Calgary (Alb.)	Terminal
Cenex Harvest States Cooperatives	Inner Grove Heights, Minnesota, USA	Négociant en grains
Central Grain Company Ltd.	Winnipeg (Man.)	Transformation
ConAgra Limited	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains/Transformation/Collecte
Country Commodities Limited	Lethbridge (Alb.)	Négociant en grains
Delmar Commodities Ltd.	Winkler (Man.)	Collecte
Dominion Malting Limited	Winnipeg (Man.)	Transformation
Dow AgroSciences Canada Inc.	Calgary (Alb.)	Négociant en grains
Export Packers Company Limited	Brampton (Ont.)	Négociant en grains

Effective November 1, 1999
En date du 1er novembre 1999

CANADIAN GRAIN COMMISSION/COMMISSION CANADIENNE DES GRAINS

LICENSEES/TITULAIRES DE LICENCE

Name/Nom	Head Office/Siège Social	Class of Licence/ Catégorie de licence
Finora Canada Ltd.	Surrey (C.-B.)	Négociant en grains
Gambrinus Malting Corporation	Armstrong (C.-B.)	Transformation
General Mills Canada, Inc.	Etobicoke (Ont.)	Négociant en grains
Global Grain Canada Ltd.	Plum Coulee (Man.)	Négociant en grains/Collecte
Goderich Elevators Limited	Goderich (Ont.)	Transbordement
Great Lakes Elevator Company Limited, The	Owen Sound (Ont.)	Transbordement
Great Northern Grain Terminals Ltd.	Nampa (Alb.)	Collecte/Négociant en grains
Great Sandhills Terminal Marketing Centre Ltd.	Leader (Sask.)	Collecte
Great Western Grain Company Ltd.	Lloydminster (Sask.)	Négociant en grains
Halifax Port Authority	Halifax (N.-É.)	Transbordement
Horizon Agro Inc.	Morris (Man.)	Négociant en grains
Hub Commodities Inc.	Nanton (Alb.)	Négociant en grains
Hudson Bay Port Company	Churchill (Man.)	Terminal
International Grain Trade Canada Inc.	Vancouver (C.-B.)	Négociant en grains
James Richardson International Limited	Winnipeg (Man.)	Terminal/Transbordement
James Richardson International (Qué.) Limited/James Richardson International (Qué.) Limitée	Boucherville (Qué.)	Transbordement
Johnson Seeds Ltd., S.S.	Arborg (Man.)	Collecte
K.C.Z. Transport Ltd.	Edmonton (Alb.)	Négociant en grains
Keystone Grain Ltd.	Winkler (Man.)	Négociant en grains/Collecte
Knight Seed Ltd.	Vanscoy (Sask.)	Négociant en grains
Lansing Grain Company	Okemos, Michigan, USA	Négociant en grains
Linear Grain Inc.	Carman (Man.)	Négociant en grains
Louis Dreyfus Canada Ltd.	Calgary (Alb.)	Négociant en grains/Collecte
Mainline Terminal Ltd.	Moosomin (Sask.)	Collecte
Maviga N.A., Inc.	Regina (Sask.)	Négociant en grains
Mid-Sask Terminal Ltd.	Watrous (Sask.)	Collecte
Montana Specialty Mills, L.L.C.	Great Falls, Montana, USA	Négociant en grains
Montreal Port Authority/Administration portuaire de Montréal	Montréal (Qué.)	Transbordement
Naber Seed & Grain Co. Ltd.	Melfort (Sask.)	Négociant en grains
Newfield Seeds Company Ltd.	Lindsay (Ont.)	Négociant en grains
North East Terminal Ltd.	Wadena (Sask.)	Négociant en grains/Collecte
North West Terminal Ltd.	Unity (Sask.)	Collecte
Northern Sales Co. Ltd.	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains
Pacific Elevators Limited	Calgary (Alb.)	Terminal
Parent Seed Farms Ltd.	St-Joseph (Man.)	Négociant en grains
Parkland Pulse Grain Co. Ltd.	North Battleford (Sask.)	Négociant en grains
Parrish & Heimbecker, Limited	Winnipeg (Man.)	Terminal/Négociant en grains/ Collecte/Transformation
Paterson & Sons Limited, N.M.	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains/Collecte
Perdue Shafer Inc.	Vancouver (C.-B.)	Négociant en grains

Effective November 1, 1999
En date du 1er novembre 1999

CANADIAN GRAIN COMMISSION/COMMISSION CANADIENNE DES GRAINS

LICENSEES/TITULAIRES DE LICENCE

Name/Nom	Head Office/Siège Social	Class of Licence/ Catégorie de licence
Pioneer Grain Company, Limited	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains/Collecte
Prairie Flour Mills Ltd.	Elie (Man.)	Transformation
Prairie Malt Limited	Biggar (Sask.)	Transformation
Prairie Mountain Agri Limited	Roblin (Man.)	Collecte
Prairie West Terminal Joint Venture	Calgary (Alb.)	Collecte
Prince Rupert Grain Ltd.	Prince Rupert (C.-B.)	Terminal
Range Grain Company Limited	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains
Ritchie Patrick Agencies Inc. O/A Viking Grain & Livestock Marketing	Viking (Alb.)	Négociant en grains/Collecte
Robin Hood Multifoods Inc.	Markham (Ont.)	Transformation
Roy Legumex Inc.	St-Jean-Baptiste (Man.)	Négociant en grains
Sabourin Seed Service Ltd.	St-Jean-Baptiste (Man.)	Négociant en grains
Saskatchewan Wheat Pool	Regina (Sask.)	Terminal/Négociant en grains/ Transformation/Collecte
Scoular Canada, Ltd.	Calgary (Alb.)	Négociant en grains
Seedtec Ltd.	Qu'Appelle (Sask.)	Négociant en grains/Collecte
Silos Port Cartier, Les, A Joint Venture Between Louis Dreyfus Canada Ltd. and Range Grain Company Limited	Montréal (Qué.)	Transbordement
Simpson Seeds Inc.	Moose Jaw (Sask.)	Négociant en grains
South West Terminal Ltd.	Gull Lake (Sask.)	Négociant en grains/Collecte
Stow (1986) Ltd., R.T.	Carman (Man.)	Négociant en grains
Terminal 22 (1998) Inc.	Balcarres (Sask.)	Négociant en grains/Collecte
Tri Lake Agri Limited	Winnipeg (Man.)	Collecte
United Grain Growers Limited	Winnipeg (Man.)	Terminal/Négociant en grains/ Collecte
Upper Lakes Group Inc. O/A Les Élévateurs des Trois-Rivières	Toronto (Ont.)	Transbordement
Vanderveen Commodity Service Ltd.	Carman (Man.)	Négociant en grains
Walhalla Bean Company	Walhalla, North Dakota, USA	Collecte
Walker Seeds Ltd.	Star City (Sask.)	Négociant en grains
Westcan Malting Ltd.	Alix (Alb.)	Transformation
Wetaskiwin Co-operative Seed Cleaners Limited	Wetaskiwin (Alb.)	Négociant en grains
Weyburn Inland Terminal Ltd.	Weyburn (Sask.)	Collecte/Négociant en grains
Wilbur-Ellis Company of Canada Limited	Lethbridge (Alb.)	Négociant en grains
Windsor Grain Terminal Ltd.	Windsor (Ont.)	Transbordement
XCAN Grain Pool Ltd.	Winnipeg (Man.)	Négociant en grains

NB : La liste ci-dessus comprend tous les négociants agréés.

Merci encore d'avoir accepté de participer à notre enquête sur les opinions des producteurs concernant le régime d'assurance pour cultures spéciales.

Votre opinion sur ce nouveau régime d'assurance compte beaucoup. Vos commentaires aideront la Commission canadienne des grains à mieux comprendre la pertinence d'un régime d'assurance pour les cultures spéciales.

Soyez assuré que votre identité sera gardée confidentielle et que vos réponses seront groupées avec celles d'autres producteurs participant à cette enquête. Nous aimerions que vous examiniez l'information qui vous est fournie au sujet du régime d'assurance pour cultures spéciales et que vous répondiez ensuite au questionnaire ci-joint.

Nous vous téléphonerons dans quelques jours pour recueillir cette information. Entre-temps, si vous avez des questions ou des commentaires au sujet de l'enquête, ou si vous souhaitez arranger l'heure de notre appel, veuillez composer le 1 888 999-1563. Si vous avez des questions concernant le régime d'assurance pour cultures spéciales proprement dit, veuillez communiquer avec Rae Bradford de la Commission canadienne des grains au 1 800 853-6705 ou au (204) 984-8201.

Merci encore de votre temps et de votre coopération.

Holly Friesen
Angus Reid Group, Division agroalimentaire

INSTRUCTIONS FACILES...

- ✓ Ce questionnaire devrait être rempli par la personne responsable de la PLUPART DES DÉCISIONS CONCERNANT LES CULTURES au sein de votre exploitation.
- ✓ Veuillez lire la description du régime d'assurance AVANT de répondre au questionnaire.
- ✓ Veuillez répondre à toutes les questions, aussi complètement et sincèrement que possible. Cela contribuera à ABRÉGER l'entrevue lorsque nous vous rappellerons pour recueillir l'information.
- ✓ SVP, NE NOUS RENVOYEZ PAS CETTE DOCUMENTATION PAR LA POSTE. Veuillez garder le questionnaire rempli près de votre téléphone, de manière à l'avoir sous la main lorsque nous vous appellerons pour recueillir l'information.

✓ **Pour toute question au sujet de l'enquête, veuillez nous appeler sans frais au 1 888 999-1563.**

QUESTIONNAIRE

PRATIQUES POUR LES CULTURES SPÉCIALES...

1. Au total, combien d'acres avez-vous consacrés aux céréales, aux oléagineux et aux cultures spéciales en 1999? (VEUILLEZ RÉPONDRE CI-DESSOUS)

_____ acres

2. Combien d'acres avez-vous ensemencés en cultures spéciales en 1998 et 1999? (VEUILLEZ RÉPONDRE CI-DESSOUS)

1998 Cultures spéciales	1999 CULTURES SPÉCIALES
_____ acres	_____ acres

3. Au cours des deux dernières années, quelles cultures spéciales avez-vous produites? (VEUILLEZ COCHER TOUTES LES CASES APPLICABLES)

Cultures spéciales produites	1998	1999
Haricots	❑	❑
Pois (pois chiches incl.)	o	o
Sarrasin	o	o
Maïs	❑	❑
Féveroles	o	o
Lentilles	o	o
Moutarde	o	o
Soja	o	o
Graine de carthame	o	o
Tournesol	o	o
Triticale	o	o

4. Au cours d'une année donnée, quel pourcentage de votre production de cultures spéciales vendez-vous à chacune des catégories d'acheteurs suivantes? (VEUILLEZ RÉPONDRE CI-DESSOUS)

Négociants en cultures spéciales	Ventes %
Grandes sociétés céréalières bien établies (ex., Agricore, UGG, SWP, etc.)	_____ %
Petits négociants agréés	_____ %

Petits négociants non agréés	_____ %

5. Quel niveau de risque attribuez-vous à chacune de ces catégories de négociants? Veuillez utiliser une échelle de 1 à 5 (1 = aucun risque, 5 = risque extrême). (VEUILLEZ COCHER UNE RÉPONSE POUR CHAQUE CATÉGORIE DE NÉGOCIANT)

Négociants en cultures spéciales	Aucun Risque				Risque Extrême
Grandes sociétés céréalières bien établies (ex., Agricore, UGG, SWP, etc.)	O	O	O	O	O
Petits négociants agréés	O	O	O	O	O
Petits négociants non agréés	O	O	O	O	O

ASSURANCE POUR CULTURES SPÉCIALES, EN GÉNÉRAL...

6. Laquelle des descriptions ci-dessous correspond le mieux au niveau de soutien que vous accorderiez à un régime d'assurance qui vous indemniserait si votre négociant en cultures spéciales ou votre directeur de silo se trouvait dans l'impossibilité de vous payer? (VEUILLEZ COCHER UNE RÉPONSE CI-DESSOUS)

Niveau de soutien	✓
Très favorable	❑
Assez favorable	O
Pas très favorable	O
Pas du tout favorable	O

7. Lorsque vous considérez un régime d'assurance pour cultures spéciales, en général, quel aspect vous paraît le plus important? (VEUILLEZ RÉPONDRE CI-DESSOUS)

8. Et quel aspect d'un tel régime d'assurance vous paraît le moins important? (VEUILLEZ RÉPONDRE CI-DESSOUS)

LE RÉGIME D'ASSURANCE PROPOSÉ POUR LES CULTURES SPÉCIALES...

9. Veuillez lire les affirmations suivantes concernant le régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales et indiquer si vous êtes d'accord ou non avec chacune d'elles. Veuillez appliquer une échelle de 1 à 5 (1 = pas du tout d'accord, 5 = tout à fait d'accord). (VEUILLEZ COCHER UNE RÉPONSE POUR CHAQUE AFFIRMATION)

Affirmations	Pas du tout d'accord				Tout à fait d'accord
Le programme proposé favorisera une plus grande concurrence	❑	❑	❑	❑	❑
Le programme proposé élargira les possibilités de livraison	O	O	O	O	O
Les avantages du programme justifient la hausse de coût	O	O	O	O	O
Un nombre accru de négociants deviendront agréés	❑	❑	❑	❑	❑
Je traiterai uniquement avec des négociants en cultures spéciales agréés	O	O	O	O	O
Tous les négociants en cultures spéciales devraient être agréés	O	O	O	O	O
Les négociants non agréés devraient être poursuivis, même si ça restreint les occasions de livraison	O	O	O	O	O
Le nombre d'options de livraison compte beaucoup pour moi	O	O	O	O	O
La limite maximale de la couverture d'assurance influencera ma décision de participer	O	O	O	O	O
Si mon négociant me confirmait l'absence de risque, je me retirerais	O	O	O	O	O

10. Quelle est la probabilité que vous souscriviez au régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales, en considérant les propositions ci-dessous? Veuillez utiliser une échelle de 1 à 5, 1 signifiant qu'il est moins probable que vous participiez, et 5 signifiant qu'il est plus probable que vous participiez compte tenu de chaque facteur applicable. (VEUILLEZ COCHER UNE FOIS POUR CHAQUE PROPOSITION)

Facteurs qui influencent la décision de participer au régime d'assurance pour cultures spéciales	Moins probable				Plus probable
Le programme est facultatif, vous pourrez vous retirer	❑	❑	❑	❑	❑
Vous serez admissible seulement si vous traitez avec un négociant/silo de collecte agréé	o	o	o	o	o
Une déduction sera prélevée pour couvrir les primes et les frais administratifs	o	o	o	o	o
Une déduction de 0,38 $/100 $ de ventes sera prélevée par votre négociant agréé lors du paiement (pour avoir un ordre d'idée, calculez ce que vos ventes vous auraient coûté au cours d'une des deux dernières années)	o	o	o	o	o
La couverture sera soumise à un plafond. Le régime d'assurance ne peut garantir que les producteurs admissibles recevront une indemnisation de 90 %	o	o	o	o	o
Il y aura un prélèvement automatique, même en cas de retrait	o	o	o	o	o
Tous les coûts imputables aux producteurs seront visibles	o	o	o	o	o
Les coûts imputables aux producteurs seront plus élevés que ceux du système actuel	o	o	o	o	o
En cas de réclamation, vous devez fournir de l'information à l'assureur comme preuve	o	o	o	o	o
Le paiement sera assuré en cas de faillite/défaut de paiement du négociant	o	o	o	o	o
Si vous décidez de participer après vous être retiré, vous pouvez vous réinscrire	o	o	o	o	o

11. Maintenant que vous avez examiné la description du régime d'assurance proposé pour les cultures spéciales, quelle est la probabilité que vous y souscriviez <u>sans vous en retirer</u>, s'il devait être offert en 2000? (VEUILLEZ COCHER UNE RÉPONSE CI-DESSOUS)

Probabilité de participation	✓
Très probable	❑
Assez probable	O
Peu probable	O
Très peu probable	O

12. Quelle est la PRINCIPALE raison de votre décision? (VEUILLEZ INSCRIRE VOTRE RÉPONSE CI-DESSOUS)

13. Si le régime d'assurance pour cultures spéciales suscitait suffisamment d'intérêt et qu'il n'était pas offert en 2000, laquelle de ces solutions de rechange seriez-vous porté à appuyer le plus? (COCHER UNE FOIS SEULEMENT)

Solutions de rechange au régime d'assurance	✓
Octroi de licence, mais sans protection ni assurance	❑
Assurance pour cultures spéciales payée par les négociants	O
Assurance pour cultures spéciales payée par les négociants	O
Régime d'assurance obligatoire payé par les producteurs	O
Maintien du système actuel	O

PROTECTION POUR LES CULTURES EN GÉNÉRAL...

14. Si on considère toutes les cultures en général, dans le cadre des règles d'octroi de licences de la Commission canadienne des grains, les compagnies céréalières et les négociants en grain doivent déposer en garantie une caution ou une lettre de crédit couvrant le montant de l'obligation envers les producteurs. Si l'un d'eux ne peut pas ou ne veut pas payer, les producteurs admissibles sont

indemnisés à partir de cette garantie. Toutefois, il en coûte 3 millions de dollars par année pour administrer le programme actuel. Veuillez indiquer l'affirmation avec laquelle vous êtes le plus d'accord parmi les deux suivantes. (COCHER UNE SEULE FOIS) :

Affirmation	✓
Je traite avec de grandes compagnies établies, donc je ne pense pas avoir besoin de ce genre de protection	❑
L'industrie des grains est risquée; toute compagnie céréalière ou tout négociant peut déclarer faillite, donc j'estime que j'ai besoin de cette protection	❑